Pas de pub, de l'info

Un rédactionnel intéressant aura toujours plus d'impact qu'un slogan publicitaire

Nos offres 2020

Notre mission est , grâce à nos supports (Les portails batimedianews.com et batimedialive.com, leurs news, et nos webmags mensuels – Le Batimédia des prescripteurs et son supplément le Batimedia de l'accessibilité Universelle et le Batimédia des installateurs) et à nos outils de communication, d'être une force d'information, de proposition et de formation continue pour les acteurs du bâtiment et nous le faisons en partenariat avec les fabricants de produits ou de services qui nous fournissent l'information technique que nous diffusons .

Nos Objectifs Principaux

1. Chez batimédia, vous n'achetez pas des cm2 d'espace publicitaire , vous achetez un concept qui vous permet d'identifier les partenaires (prescripteurs, installateurs, collectivités) qui matchent avec votre conception de votre métier et avec vos produits ou services.
2. Nous allons présenter vos informations pour que vos produits ou services soient le mieux mis en valeur. Bien sur, il faut que votre contenu ait quelque intérêt pour nos abonnés qui attendent une information détaillée, des réalisations concrètes, des exemples et des démonstrations pour se faire une idée de votre entreprise ou s'ils la connaissent déjà de vos nouveautés.
3. La régularité de publication de votre contenu et sa diversité est important aussi, c'est la raison pour laquelle, nous vous proposons de travailler des articles de fond sur l'année que l'on va faire tourner et que nous pouvons vous aider à réaliser.

Démarche rédactionnelle

- Nous avons **transformé,** notre entreprise pour passer d'un magazine exclusivement publicitaire à un **dispositif ouvert à toutes les entreprises du secteur** qui ont quelque chose d'intéressant à communiquer à nos abonnés. Ce dispositif est basé maintenant sur plusieurs supports web qui se complètent et s'enrichissent et auxquels vous avez accès librement.

- La stratégie rédactionnelle de Batimédia (qui existe depuis 25 ans), reste dans la ligne historique de notre entreprise. Ce sont les industriels qui s'adressent directement à nos cibles, avec leurs mots et leur présentation.

- C'est le **mix publi-rédactionnel/communiqués de presse** qui va apporter la meilleure efficacité car cela permet de disposer d'un espace d'information important avec une démarche business d'identification des lecteurs intéressés.

- Cela répond aux besoins d'information techniques de nos abonnés et permet aux annonceurs de disposer d'un outil de communication incontournable pour assurer une information technique détaillée sur leurs produits, leurs logiciels ou leurs services.

Votre contenu rédactionnel

Comment nous le travaillons pour créer des ouvertures business

Vous n'êtes pas annonceur, nos supports vous sont ouverts — sélection en fonction de l'intérêt du communiqué

Vous êtes client de nos services, nous vous accompagnons : reprise régulière de vos communiqués sur la plateforme batimedialive

2 Portails

Batimedialive.com est un portail self service, on vient lire les actus et on s'inscrit pour recevoir par mail une information sur les sujets intéressants. Créé en Octobre 2018

Liaison avec votre espace produit
Thématiques
Mots clés

Live By Batimédia

Batimedianews.com est un portail pour la gestion de contenu avec d'une part la démonstration produit et d'autre part l'espace news où ne sont traités que les articles de fond

Batimédia NEWS

S'agit-il d'un article marketing de contenu

Oui

Non

70 000 Visites par mois	
Espace News	**Espace produit**
Articles complets de formation et de démo	Fiche entreprise fiches produits illimités, démo et vidéo News hebdo armoire à doc avec les liens vers vos documentations

3 Webmags

Prescription- Accessibilité- Entreprises

eMAGS Batimédia

Reprise des articles batimedialive en liste avec lien,

Publi-reportages payants, reprise des espaces produits sur 1/3 de page mini, reprise des rédactionnels sous la forme d'articles

Batimédia NEWS Revue de presse et communiqués

Envoyée à 60 000 abonnés tous les jours
Pas de pub, des articles complets (image et résumé clair, l'abonné clique car il veut accéder à un contenu plus complet.

News commerciales METIER

En accompagnement d'un plan média dans les WebMags (BMP et/ou BMI), mise en avant produit, votre espace est affiché si le destinataire est ciblé

Business, marketing et communication

Notre support pour les campagnes marketing et de communication que nous réalisons pour nos clients sont multicanales et vont quelque-soit l'offre à laquelle vous avez souscrit partir de votre rédactionnel pour vous ouvrir de nouveaux marchés.

Le portail d'informations techniques sur les produits du bâtiment

Batimédia NEWS

Un espace dédié à votre entreprise	Articles de contenu sur votre entreprise	Diffusion des articles dans la revue de presse
Je crée mon espace gratuitement	J'envoie mes communiqués de presse	Les coordonnées de vos lecteurs

L'armoire à docs Batimédia

Toutes vos documentations techniques mises a jour en un clic

Une démarche personnalisée par métier et par thématique

Les prescripteurs | Les entreprises | L'accessibilité Universelle

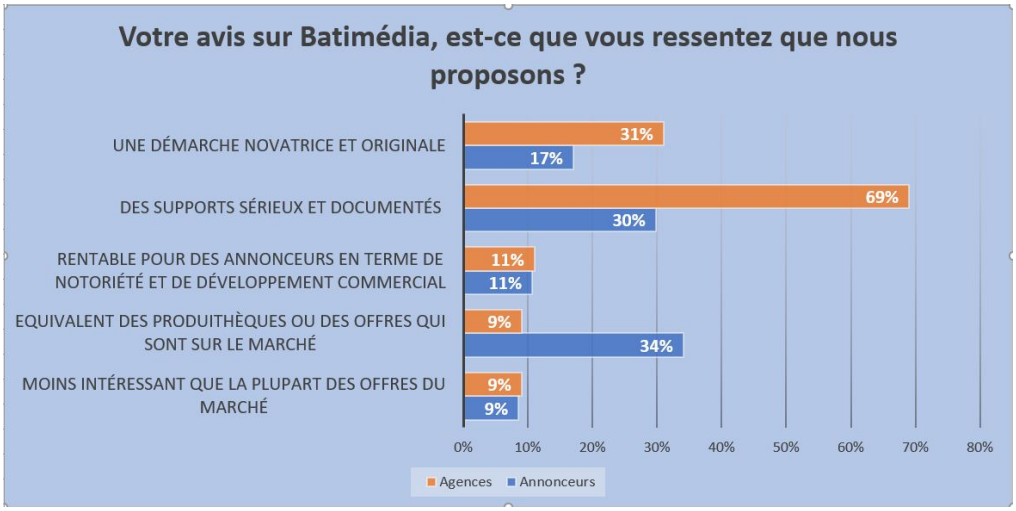
Voici comment Batimédia peut répondre à vos problématiques au quotidien :

Démarche	Accès	Informations et Lien pour agir
1.Présenter vos produits ou services	Gratuit	Votre espace complet sur le portail (présentation entreprise, fiches produits, communiqués de presse) est totalement gratuit et très rapide à mettre en place en répondant à quelques questions.
2.Diffuser vos communiqués de presse	Gratuit	Vous pouvez envoyer vos communiqués de presse à m.soufir@batimedia.com , ils seront traités en fonction de leur intérêt et repris sur les News du portail batimédiaNews, sur notre portail Batimédialive, dans la revue de presse quotidienne, et repris dans les Web magazines. le batimédia des prescripteurs, le Batimédia des installateurs et le batimédia de l'accessibilité universelle en fonction de leurs audience.
3. L'abonnement **2mois gratuits pour paiement annuel** **Par gamme de produit/service**	300 € par mois-sans engagement après les 3 premiers mois	Espace illimité produit/services (fiche entreprise et fiches produits ou services) sur une gamme (approche similaire, même cible) Un article par mois (le même ou différent) Enews hebdomadaire armoire à doc **La liste de vos lecteurs et demandeurs d'informations** Possibilité de follow-up par téléphone pour 10€ par contact. Pour pré-commander votre abonnement c'est ICI
4. Pour les nouveaux	Gratuit avec un	Le pack découverte pour vous permettre de tester notre dispositif multicanal et multitechniques

annonceurs : Le Pack découverte	abonnement	2 pages de publi-rédactionnels (en plus des articles) et 4 espaces dans les Enews commerciales pour tester tous les supports de Batimédia pour renforcer votre notoriété et augmenter le nombre de remontées commerciales
5. Si vous participez à un salon en 2020	Option	Nous vous accompagnons sur tous vos salons avec un fil d'actualité (en fonction du salon, il sera plus ou moins important), cette offre est valable pour une commande de notre offre decouverte avant le 15 décembre 2019
6. Pourquoi ne pas intégrer Batimédia dans votre plan 2020 ?	Projet personnalisé	Kit Média 2020 Démarche Permis de construire Notre catalogue d'actions Vos besoins en répondant à notre enquête diagnostic

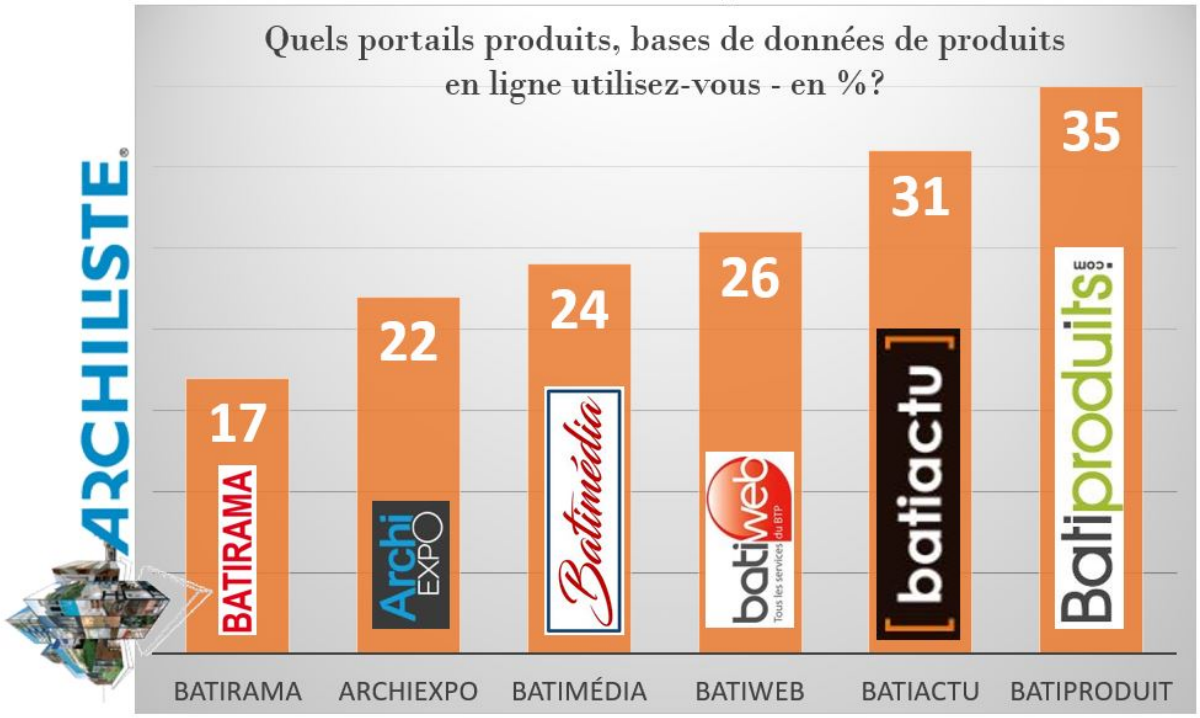
Comment est perçu Batimédia ?

Nous avons fait réaliser plusieurs enquêtes à la fois auprès des agences de presse avec qui nous travaillons au quotidien (200 agences) et auprès des entreprises du secteur Bâtiment pour avoir un retour sur leur appréciation .



Aujourd'hui Batimédia est par exemple le numéro 4 sur la cible des prescripteurs en ce qui concerne les portails produits (enquête archiliste 2019) et le Batimédia des prescripteurs est lu par 14 % des prescripteurs intérrogés (rubrique presse en ligne).

Résultats 2019 de la 14ème enquête annuelle sur les sources d'informations des Prescripteurs du Bâtiment



Descriptif du dispositif

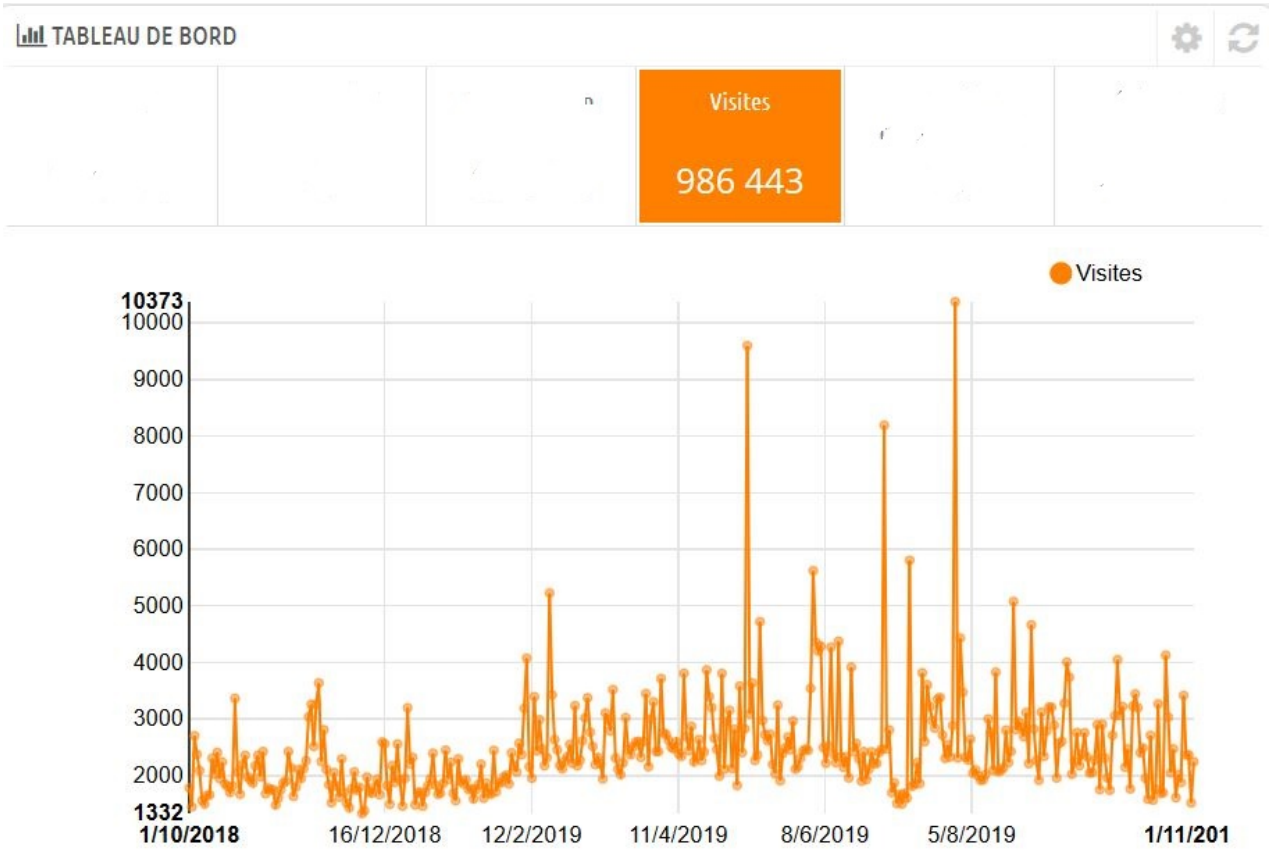
Il s'agit d'un dispositif de communication qui regroupe :

Le dernier en date : Batimédialive a été créé pour anticiper la saturation email de nos cibles et leur permettre d'accéder à un flux d'informations temps réel, soit en allant directement sur le portail de façon anonyme, soit en rythmant à leur convenance la réception d'emails dans un premier temps en terme de contenu et périodicité. Batimédialive a été conçu pour permettre à nos abonnés de venir vagabonder tranquillement et anonymement dans l'information produit liée au batiment, aux innovations, à la technologie. Des articles plus légers que ceux que l'on reprend dans batimedianews.com, mais malgré tout avec une volonté d'apporter une information technique utile à nos abonnés pour travailler leurs projets. Batimédialive.com

Batimédia NEWS Depuis 1992 — Le Portail d'information techniques pour les acteurs du Bâtiment

Le **portail d'information produits** et de **news** : BatimediaNews.com

Le portail batimedianews.com reçoit 70000 visites par mois, prescripteurs, distributeurs, maitres d'oeuvres, entreprises, artisans et installateurs.Vous pourrez y créer votre espace produits ou services pour présenter votre expertise (un lien vers vos articles sera indiqué dans la fiche produit et inversement donnant à l'abonné l'occasion de compléter son information). Vos produits ou services seront également mis en avant en plus de votre espace produit sur le portail, dans un espace spécifique ciblé en fonction de chaque thématique sur lequel vous souhaitez communiquer. Les documentations sont disponibles librement pour assurer à nos abonnés toute la confidentialité nécessaire.Un espace thématique affichera votre espace entreprise avec des éléments de filtrage pour que nos abonnés recherchent des entreprises répondant à leurs besoins.



Audience du portail BatimédiaNews Octobre 2018 à fin Octobre 2019 : 986 443 Visites
Une moyenne de 3 à 4000 visites par jour.

La revue de presse quotidienne (envoyée à 60000 prescripteurs et entreprises confondus) pas toujours les mêmes mais travaillés en fonction de leurs centres d'intérêt, de leur métier.La revue de presse n'est pas une news publicitaire . Seul l'intérêt de l'information pour nos lecteurs, prime.2 articles par jour, les news de batimedialive, les fils d'actus salons et la diffusion au jour le jour de

nos webmagazines ainsi que le push article, une suggestion quotidienne de lire tel ou tel article dans chaque webmags.Sur la revue, pour chaque article, une belle photo attirante avec le logo de l'entreprise la plupart du temps. En dessous, un résumé complet du sujet. Celui qui ne souhaite pas aller plus loin dispose d'une information claire et complète . Celui qui s'intéresse à votre entreprise va cliquer pour accéder à l'article complet sur le portail. C'est dire l'intérêt pour vous de disposer de la liste de ces lecteurs là et de les suivre.

Des **Enews hebdomadaires ciblées** avec la possibilité d'encarts publicitaires et entreprises à la Une (mardi et jeudi).La news est créée à la volée en fonction de l'abonné à qui elle est adressée et des offres à lui faire.

Une Enews Hebdomadaire, **l'armoire à Docs** qui met en avant vos documentations produits
La news armoire à docs est lancée une fois par semaine et reprend les liens de téléchargement de vos documentations. Vos produits ne seront mis en avant que si la personne à qui le mail est destiné correspond à votre cible, ce qui permet une personnalisation très forte et la mise en situation de vos produits d'une façon différenciante en fonction des cibles

Et enfin nos web magazines ; Le BMP (Batimédia des prescripteurs) avec son supplément accessibilité universelle) et le BMI (Batimédia des installateurs)

Une page de publicité dans nos magazines ne se présente jamais seule, elle est en général accompagnée par un article intéressant sur votre entreprise. En amont l'article est mis en avant sur nos portails, dans notre revue de presse quotidienne. En aval, une reprise du message de votre entreprise et la mise en avant de vos produits ou services dans les news commerciales ainsi que le push article (recommandation de lire votre article) ce qui permet d'identifier vos lecteurs et de vous permettre de continuer directement le dialogue avec eux

Trois EMags que vous pourrez découvrir en suivant ce lien :

http://www.batimediamarketing.com/emags

Le Batimédia des prescripteurs **(29 000 abonnés) - EMag Mensuel**

1- Architectes, Architectes d'Intérieur, Bureaux d'Etudes Techniques, Economistes de la Construction
2- Collectivités et Maîtres d'ouvrages : Mairies, Communautés de Communes, Offices HLM,
3- Construction de Maisons individuelles, Promoteurs,

Avec son supplément mensuel : **le Batimédia de l'accessibilité Universelle et des ERP** (150 000 abonnés, incluant notamment des ERP)

Le Batimédia des Installateurs (39 000 abonnés) - EMag Mensuel

Couvreurs -Plombiers Chauffagistes -Ventilation Climatisation -Charpentiers-Menuisiers - Electriciens -Maçons-Carreleurs - Plaquistes- Isolation- Peintres -Vitriers -Serruriers

Nos webMagazines sont diffusés au fil de l'eau lors de toutes nos communications quotidiennes avec nos abonnés. A la sortie du Magazine un email spécifique présentant le sommaire et ses points forts et ensuite dans nos revues de presse quotidiennes, nos eNews BMP, BMI et Accessibilité. Tous les jours, nos abonnés auront donc la possibilité de consulter nos Magazines et de voir vos publirédactionnels, vos articles (cartouches ou articles complets), et auront la possibilité en cliquant sur les liens de retrouver vos espaces sur le portail.

Un système de push article sur notre revue de presse ou autre news à nos abonnés pour les inciter à lire votre article ou votre publi-reportage paru dans les webmagazines (l'offre est réservée à nos clients car cela leur permet d'identifier y compris leur lecteurs sur les WebMagazines)

Les abonnés pourront y accéder à partir du portail BatimédiaNews. Ils reçoivent également un email présentant le magazine correspondant à leur métier (prescripteur ou entreprise) s'ils ont cliqué sur une de nos news (maximum 1 email par magazine mensuel)

Ce que nous proposons : une démarche progressive

Plusieurs étapes qui vous permettent de prendre connaissance de nos supports facilement et vont faciliter la personnalisation de votre campagne.

Première étape : la création de votre espace sur BatimédiaNews.com et la mise en place de la reprise de vos communiqués

Pour créer votre espace produit sur le portail

Cliquez Ici

Il vous faut, tout simplement disposer de votre logo , votre documentation générale en pdf et de 3 catalogues produits ou services en pdf que vous souhaitez mettre à la disposition de vos lecteurs
Quelques informations sur votre activité et deux textes de présentation un court et l'autre plus complet sur votre entreprise et votre métier.
Notre équipe réalisera très rapidement votre espace à partir de ces élélements

Deuxième étape : L'offre decouverte , une offre complète et personnalisée pour le marketing et la communication auprès des acteurs du bâtiment

Chez batimédia, vous n'achetez pas des cm2 d'espace, mais un partenariat basé sur ce que nous appelons du marketing de contenu par opposition aux articles publicitaires qui intéressent de moins en moins nos abonnés. Le marketing de contenu apporte une information riche, une formation, une démonstration. C'est ainsi que nous allons mettre en avant votre entreprise et par la suite identifier des projets qui peuvent être intéressants pour votre entreprise. Il s'agit d'une chaîne complète d'échange avec nos abonnés. Nous les intéressons à votre sujet et nous allons les suivre, leur répéter votre message et échanger avec eux pour identifier une ouverture business.

Devenir partenaire Batimédia pour une entreprise lui ouvre de nombreux avantages, par exemple le fil d'actualité salon, des emailing à tarif préférentiel, 30 % de réduction sur l'achat de publirédactionnels dans nos eMags etc…

L'offre découverte destinée à nos nouveaux partenaires, inclus 2 publireportages dans nos eMags, 4 espaces pub dans nos eNews commerciales permettant de déterminer précisément l efficacité de nos supports.

Le tout pour 300 € par mois (3000 € pour un paiement annuel) 1 article par mois , pas d'engagement au-delà des 3 premiers mois—possibilité de devenir partenaire Light à 100 € par mois—1 article par trimestre

	 Le BMP (batimédia des prescripteurs) ---------- Le BMI (batimédia des installateurs)		 En option
Information	Communication	Marketing	Commercial
Espace produit illimité Espace News News Armoire à docs (une fois par mois)	2 Pages publirédactionnelle ou publicitaires dans nos web magazines	Follow-up par email (enquête ou qualification de projets) auprès de tous vos lecteurs	50 Follow-up par téléphone (enquête ou qualification de projets) + 10 € par contact
Revue de presse quotidienne à 60000 destinataires (une fois par mois)	4 Espaces Pubs dans nos newsletters ciblées (Prescripteurs, installateurs)	Marketing automation	(10 pour chaque parution après ciblage en fonction de vos critères)

Follow-up

Cela ne sert à rien de dépenser de l'argent en publicité et communication si on ne peut pas exploiter les remontées. Cependant, il est assez difficile pour une entreprise de disposer de suffisamment de ressources pour traiter rapidement les contacts identifiés et d'en faire ressortir les affaires qui sont les plus intéressantes, les plus en adéquation avec l'expérience et les techniques de l'entreprise. C'est la raison pour laquelle nous avons mis en place, dans un premier temps, une démarche marketing automation et ensuite une démarche follow-up (par email ou par téléphone)

Le marketing automation

Pour chaque cliqueur, un email sur votre entreprise sera envoyé par exemple deux jours après pour lui rappeler son intérêt pour vos produits et lui permettre d'ouvrir une relation commerciale avec vous. En fonction du lien cliqué, un email différent peut être envoyé, nous pourrons également construire une stratégie Bon Plan Batimédia permettant à nos abonnés d'avoir un avantage exclusif.
L'avantage de ce système, est bien évidemment que la démarche commerciale est ainsi bouclée, identification d'un intérêt, envoi d'une information ou d'une offre incitant le prospect à réagir.

Le follow-up par email

Le follow-up par email va plus loin encore, pour chaque cliqueur ou visiteur, un email de qualification de son besoin lui est envoyé avec un lien vers une enquête on line. Ceux qui vont répondre vont vous apporter des éléments par rapport à un projet ou un besoin précis. Leur réponse vous est immédiatement envoyée par mail pour un suivi commercial immédiat.

Le follow-up par téléphone

Il ne faut pas oublier que batimédia est aussi une agence télémarketing à service complet dédiée au secteur du bâtiment. Nous disposons donc d'une équipe spécialisée qui a l'habitude de communiquer avec les acteurs du bâtiment pour des enquêtes, des découvertes de marchés ou du service client par exemple. Avec le follow up par téléphone, un appel est lancé dès le lendemain de la consultation de vos informations pour une qualification d'un éventuel besoin et une ouverture commerciale. 3 jours après la diffusion de votre article vous aurez sur votre bureau les contacts qui ont un projet incluant vos produits ou services.

Bon de commande :Offre découverte

1- Abonnement portail à 300 Euros par mois
2- Deux pages de publi-rédactionnel sur le BMP et/ou le BMI avec entreprise à la Une dans l'Enews BMP et/ou BMI durant les mois concernés (2 fois) soit une valeur de 2000 Euros.
3- Follow-up par email sur l'ensemble de vos lecteurs et 50 follow-up par téléphone sont inclus dans l'offre au prix de 10 € par contact soit 500 € à rajouter si vous choisissez cette option
4- Dans le cas de la commande d'un plan de communication, déduction du prix de l'abonnement
5- Valable pour une gamme complète de produits

Facturation de 3 mois soit 900 € HT à la commande et ensuite facturation mensuelle à partir du 4eme mois **en cas d'option pour un paiement mensuel.**

Après les 3 premiers mois, possibilité d'arrêter le contrat à tout moment sur simple envoi d'un email avant le 10 du mois.

Inclus dans l'offre : Abonnement au portail , Fiche Entreprise et Fiches produits en illimité, ENews armoire à docs (Minimum 1 fois par mois), Listing des contacts, 2 Publi-rédactionnel d'une page sur un de nos deux eMags , Entreprise à la une (2 fois par mois durant le mois de parution),
Vous serez ainsi partenaire Batimédia, vous pourrez donc profiter d'un prix réduit pour vos emailing (200 € au lieu de 800€) et de 30% de réduction sur les achats d'espaces.

Follow-up par email et par téléphone (Budget supplémentaire de 500 € pour 50 Follow-up ☐
Au Choix :
Paiement à la commande (3000 €) ☐ mensuellement (300 €) après facturation de 3 mois ☐
Rajout du follow-up par téléphone (500 € pour 50 follow-up) ☐

Michel Soufir
Batimédia

Pour
Bon pour accord
Date -Cachet et signature

Batimédia
35, Rue des Chantiers – 78000 Versailles
RCS Versailles 827 845 405 Apet 5814Z

Batimédia 35, rue des Chantiers 78000 Versailles -
Téléphone : +33 970 407 007 Fax : +33 186 954 552
SASU au capital de 29 000 Euros – RCS Versailles 827 845 405 – Apet : 5814Z

Plan de communication multi-canal

Valables sur le BMP Batimédia des prescripteurs, le BMI Batimédia des installateurs

Démarche pour un plan annuel (11 mois)	**Découverte**	**Plan 500**	**Plan 1000**	**Plan 2000**
Nb de gammes de produits ou services	1	1	1	2
Le publi-rédationnel pour présenter vos réalisations (ou pages de publicité)	2 2000,00 € BMP et/ou BMI	10 1/2 pages 5 000,00 €	9 pages 9 000,00 €	18 pages 18 000 €
Le point sur… Une page de publicité et une page reprenant un article rédigé par votre entreprise. Ce n'est pas un article promotionnel sur vos produits mais sur les sujets où vous êtes actifs, performant pour montrer la vision de votre entreprise sur le sujet.		1 point sur .. 2 000,00 €	2 point sur .. 4 000,00 €	4 points sur… 8000,00 €
Articles eNews Inclus avec les Point sur …		Oui	Oui	Oui
Espace sur la News commerciale du Jeudi et du Mardi (au moins une fois par mois) avec listing des contacts	Oui 4 200,00€	Oui 2 fois/mois 1100,00€	Oui 3 Fois/mois 1650,00€	Oui 6 fois /mois 3300,00€
L'abonnement portail, permet aux abonnés intéressés par vos produits ou services d'en savoir plus, de lire vos communiqués, de télécharger vos documentations, vos produits ou services sont repris dans l'eNews Armoire à Docs qui présente les entreprises présentes sur le portail **Espace produit/Services sur** BatiMédianews **Articles Portails repris dans la revue de presse quotidienne** (1 passage minimum par mois en rotation) **News Armoire à docs** – Une fois par mois **Listing des lecteurs** avec toutes les coordonnées	Oui Illimité 3000,00 € Ou 300 € par mois Sans engagement Mini 3 mois	Oui Illimité 3 000,00 €	Oui Illimité 3 000,00€	Oui Illimité 6000,00 € Pour 2 gammes de produits
Follow-up par email : un email est envoyé avec un lien questionnaire pour chaque lecteur de vos articles	Inclus	Rajouter 1€ par réponse	Rajouter 1€ par réponse	Inclus
Follow-up par téléphone : un appel téléphonique est fait auprès de chaque lecteur ou contact pour la passation d'un questionnaire d'identification et d'information sur les projets	Rajouter 10 € par contact obtenu	Rajouter 10 € par contact obtenu	Rajouter 10 € par contact obtenu	Rajouter 10 € par contact obtenu
Budget calculé à prix tarif	**5 200,00 €**	**10 000,00 €**	**16 000,00 €**	**35 300,00 €**
Offre Pack - Paiement à la commande HT	**3 000,00**	**5 000,00 €**	**10 000,00 €**	**20 000,00€**
Ou paiement au mois sur 12 mois HT	**300,00 €**	**500,00 €**	**1000,00 €**	**2000,00€**
Offre pour un support de plus (BMP ou BMI)		**2000 €** Ou 200 € / mois	**5000 €** Ou 500 € / mois	**10000,00€** Ou 1000 €/mois

Le Point Sur ….

Le Point sur … est une spécificité de Batimédia depuis de très nombreuses années.

Comme vous le savez, la stratégie rédactionnelle de Batimédia se base sur un concept fort : permettre à nos annonceurs de se présenter à nos abonnés, non pas avec des slogans publicitaires mais des textes, des images, des vidéos qui leur permette de s'exprimer et de montrer leurs capacités et leurs expériences.

C'est pour cela que nos annonceurs prennent en général des publi-reportages d'une page dans nos web magazines parce qu'ils peuvent ainsi présenter leurs réalisations (une page dans le web magazine qui est complétée par l'article sur le portail et une reprise des communiqués de presse leur apportant un espace gratuit plus important)

Le Point Sur… va beaucoup plus loin

Il s'agit de deux pages sur les web magazines, une page de publicité sur l'entreprise avec un aspect commercial et en vis-à-vis un article rédigé par l'entreprise sur son métier, son environnement, sa recherche et développement dans son secteur, sa contribution aux innovations.

Il s'agit d'un article que l'on peut vous aider à rédiger et à illustrer notamment par l'implication d'un de nos journalistes qui moyennant un petit budget complémentaire pourra collecter l'information (par téléphone ou sur place) et assurer la rédaction des sujets.

Cet article sera traité sur nos supports comme un article rédactionnel, avec un impact très fort sur nos abonnés.

1. Il est repris sur le portail (avec éventuellement des compléments par rapport au magazine), l'avantage d'être partenaire batimédianews.com est que l'on peut lier l'article aux fiches produits ou entreprise permettant aux abonnés de demander tout de suite un contact, une documentation, un rendez-vous, des échantillons ou un devis et inversement, dans la fiche produit un lien vers l'article vient conforter l'information recherchée par l'abonné.
2. Reprise dans la revue de presse quotidienne
3. Reprise dans l'eNews comme l'un des deux articles principaux repris en plus des insertions publicitaires

(La liste des abonnés lecteurs de votre news, sera rajoutée dans les fichiers fournis mensuellement et fera l'objet d'un email automatique pour compléter leur information que nous leur enverrons en votre nom suivant un délai choisi par vous)

Il reflète donc la capacité de l'entreprise à être porteuse d'innovations dans son domaine.

Il n'est pas réservé simplement aux grandes entreprises, au contraire car il peut permettre à une PME de présenter son talent et ses innovations.
Il y a également la possibilité d'un impact plus large car il peut être repris par des confrères ou faire l'objet de communiqués de presse.
En conclusion, pensez au Point Sur… pour bien mettre en avant votre entreprise.

Et reprise dans la revue de presse quotidienne et sur le portail

2019 Batimédia NEWS
Revue de presse et communiqués

2019 Batimédia NEWS Depuis 1992
Le Portail d'information techniques pour les acteurs du Bâtiment

L'illimité

On pourrait penser que l'avantage principal de l'offre illimitée est budgétaire : Oui bien sûr, car cela permet de communiquer sans limite (raisonnable) tout en ayant un budget mensuel bien défini.

Mais l'idée est venue du fait que nous avons beaucoup dialogué avec de nombreux responsables pour comprendre leurs besoins. Ils avaient beaucoup d'idées très intéressantes mais qui, n'ont pas pu être concrétisées parce que le budget de communication était bouclé dès la fin Janvier.

Donc grâce à l'offre illimité sur un de nos supports (le BMP ou le BMI) toute personne de l'entreprise ayant des choses à dire, à faire savoir et à mettre en avant pourra le faire.

De plus l'offre ne porte pas simplement sur les webmagazines, mais sur tout le dispositif eNews, revue de presse et portail avec tous les services complémentaires disponibles.

Assorti d'une garantie de résultat ! 500 contacts par mois- 6000 sur l'année. Un contact c'est un lecteur, cliqueur ou visiteur identifié sur un jour (par exemple une personne venue sur vos espaces plusieurs fois dans la journée sera comptée pour une tandis que la même personne venue 2 jours différents sera comptée pour 2). En fin d'année, si on n'a pas atteint 6000 contacts, on continue gratuitement.

L'offre est à 3000 € par mois sur 12 mois ou 30 000 € paiement en 2 ou 3 fois, valable pour un univers (Le Batimédia des prescripteurs ou le Batimédia des installateurs). L'offre pour deux univers est à 4000€ par mois ou 40 000 € paiement en 2 ou 3 fois.

Valable pour une entreprise avec 2 ou 3 lignes de produits maximum.

L'offre illimité est aussi valable pour les groupes d'entreprises

Elle doit être étudiée dans le détail car chaque groupe a sa propre configuration mais pour avoir une idée, il faut compter 10 000 € par mois pour chaque support, 15 000 € par mois pour les deux.

Quatrième étape : la démarche permis de construire

Une offre personnalisée et très simple pour identifier et qualifier les projets qui vous intéressent

batimédia s'attache à construire un eco-systeme autour du marketing et de la communication du secteur Bâtiment. Dans ce sens, nous travaillons, en partenariat avec Archiliste les sources d'informations concernant les permis de construire en compilant l'ensemble des permis déposés, autorisés, travaux commencés ou refusés.

Abonnement au service Liste des permis

Vous recevrez les permis tous les mois dès leur sortie (en général avec un décalage d'un mois) ils sont retravaillés, classifiés et regroupés pour une analyse facilitée. Ils peuvent être filtrés en fonction de vos critères. 200 € HT/an pour un département, 2000€ HT/an pour toute la France et les territoires d'outremer.

Compte tenu de l'importance temps dans ce type de projet, la base 2018 peut également être intéressante ainsi que celle depuis Janvier 2019. Rapports d'analyse disponibles sur https://www.batimediamarketing.com/permis-de-construire

A partir de cette liste, vous pourrez sélectionner les permis pour nous demander une qualification personnalisée par exemple :Nom de l'agence d'architecture en charge du projet, Nom et coordonnées de l'architecte en charge du projet dans l'agence, Autres intervenants, Nom et coordonnées du responsable chez le maître d'ouvrage (coût entre 2 et 4 € par projet)

Vous souhaitez savoir si vos produits ou services sont inclus dans le projet et le planning correspondant, en fonction de votre demande, nous vous proposerons un coût au résultat, vous ne payez que si vos produits ou services sont concernés (suppose un abonnement au service liste de permis et une pré-sélection fine et documentée de votre part)

Abonnement au service permis de plus de 1000 m2

Vous pouvez vous abonner également à la Base qualifiée du nom de l'architecte en charge pour les permis 2019 de plus de 1000 M2- Livraison de Janvier à Juin 2019 ensuite livraison tous les mois - 2000 € HT par an– Offre conjointe avec Archiliste .Si celle de 2018 vous intéresse, elle est également disponible 2680 chantiers en cours Identifiés - 1500 € HT (remise de 25 %)

Ce qu'il faut savoir, c'est que la base des permis est un vraie mine d'or pour faire du ciblage puisque les informations contenues permettent d'identifier des maitres d'ouvrage, des cabinets d'archi en fonction de leur profil et des projets qu'ils réalisent. En complément, à partir de ces informations, nos moyens de contact nous permettent de vous proposer des bases de données extrêmement bien ciblées.

Comment va se dérouler la mise en place de notre partenariat ?

A-Préparation des supports dont nous avons besoin

1. Espace produit sur le portail batimédianews.com, à créer ou à enrichir On crée votre espace, Une maquette Pdf vous est envoyée, Un Email Bienvenue est envoyé à tous nos abonnés pour vous présenter
2. Communiqué de presse sur 1 sujet intéressant (on peut vous aider pour la rédaction finale)-
3. On crée votre article sur le portail
4. Programmation de votre passage dans la revue de presse
5. Quels sont vos critères de ciblage (pour le follow-up par téléphone)
6. Préparer votre page (1 ou 2) à passer sur nos webMagazines
7. Préparer les espaces (4) à mettre dans nos news commerciales ciblées BMP, BMI
8. Préparer le questionnaire de qualification pour le follow-up email et téléphone
9. Est-ce que vous avez un Bon Plan ou une offre commerciale à proposer (à envoyer à tous les cliqueurs suite à un délai à définir)- Préparation de l'email ou reprise d'un de vos emails.
10. Les documentations produits à mettre en avant dans la news Armoire à docs avec les cibles à toucher puisque les news commerciales et l'armoire à docs sont créées au fil de l'eau en fonction de la cible touchée.

B-Phase action Revue de presse

1. Passage dans la revue de presse (une fois par mois minimum)
2. Reprise du communiqué dans les WebMagazines
3. Envoi du follow-up email à tous les cliqueurs
4. Sélection et appels des cliqueurs pour obtenir 10 Follow-up par téléphone si vous avez souscrit à cette option
5. Les Bon plans ou l'offre commerciale envoyée à tous les cliqueurs suite à un délai à définir
6. Liste des lecteurs tous les mois
7. Réponses des lecteurs (emails et téléphone) temps réel (follow-up)

C- Publirédactionnel ou publicité (2 parutions d'une page)

1. Passage des publirédactionnels dans les magazines sélectionnés
2. Passage dans la News commerciale (liée à la page) 4 fois au total
3. Envoi du follow-up email à tous les cliqueurs
8. Sélection et appels des cliqueurs pour obtenir 10 Follow-up par téléphone / espace soit 40 follow-up si vous avez souscrit à cette option
4. Les Bon plans ou l'offre commerciale envoyée à tous les cliqueurs suite à un délai à définir
5. Liste des lecteurs tous les mois
6. Réponses des lecteurs (emails et téléphone) temps réel

D- Bilan de campagne (tous les mois)

1. Carnet de campagne (les justifs sur vos passages)
2. Résultats de clics et de visites
3. Analyse des réponses Email + Téléphone
4. Tableau de rentabilité